

長岡技術科学大学 言語・人文科学論集 第16号 (2002)

## 英文決算記事のスタイルと語法の分析

村 上 直 久

# 英文決算記事のスタイルと語法の分析

村 上 直 久\*

Analysis of styles and usage in corporate earnings results as reported in English news

Naohisa MURAKAMI\*

Key words : profit, sales, dividend

## 1. はじめに

個別の企業の決算（業績）に関するニュース記事は英文経済ジャーナリズムでは地味な分野だが、数字の背後にミクロ経済活動の鼓動が伝えられているため重要度は高く、執筆する英文ニュース記者にはスタイルや語法、マクロ経済および個別産業そしてある程度の会計学の知識などを必要とする。本稿では主に日本企業の決算について日本の代表的な通信社の一つである時事通信と英経済紙フィナンシャル・タイムズ（以後 *FT* と表記する）がどのように報道したかについて、5つの産業分野を対象とした記事のスタイルをまず分析し、その上で包括的に、英語の語法と背景となるマクロ経済情勢をみていく。<sup>1)</sup> また、米企業の決算記事（*FT* 掲載）もいくつか取り上げる。

企業決算記事の重要な要素はそれほど多くはない。すなわち、ある期間、すなわち3カ月、6カ月、または1年の間に、ある企業がどれほど売り上げを記録し、損失を出したかそれとも利益を出したかということが主要な論点だ。これらの点に付随して一株当たりの利益（EPR）とか部門別の売り上げ、損失も取り上げられる。もちろん、業績の変化（もしくは無変化）の理由やその背景にあるマクロ経済情勢などについても語られることが多い。

さらに注意すべき点として、決算はその企業単体によるものなのか、それとも子会社などを含めて連結決算の形式になっているのかを確かめる必要があり、それによって書き方が微妙に変わってくる。また利益については、それが税引き前利益なのか、純利益なのか、営業利益なのかそして日本企業独特の経常利

---

原稿受付：平成14年5月24日

\*長岡技術科学大学語学センター

益なのかみる必要がある。

## ２．スタイル

企業決算記事にはほぼ決まったスタイルがあり、本稿では５つの異なる産業分野（全体もしくは各分野の個別企業）を取り上げそれぞれ時事と *FT* の記事を見ていく。

### ２.１ 日本テレコム（Japan Telecom）

まず通信業界を取り上げ、その中でも日本テレコム（Japan Telecom）の決算記事を見てみよう。

（時事）

（１）

Myline Costs Weighs on Japan Telecom's Bottom Line

Tokyo, Nov. 21 (Jiji Press)–The heavy costs associated with Japan's Myline fixed-line telephone service registration system had an adverse effect on fiscal first-half group profitability at Japan Telecom Co.

Japan Telecom, under the wing of Vodafone Group PLC of Britain, Wednesday reported a consolidated net loss of 5,189 million yen for April-September, a reversal from a year-before profit of 6,913 million yen.

Besides the Myline promotion costs of 25 billion yen, an appraisal loss of some 10 billion yen for existing J-Phone cellphone inventories weighed on its group's bottom line, company officials said.

The Japanese telecommunications carrier registered a group recurring profit of 15,069 million yen, down 72.0 pct.

Revenue came to 849,751 million yen, up 27.7 pct, thanks to an increase in the number of subscribers to the J-Phone cellphone service, ascribed to the popularity of its "Shamail" camera-equipped handsets.

On a parent-only basis, excluding the performance of J-Phone cellphone operations, Japan Telecom logged a net profit of 14,511 million yen, up 432.1 pct, due to the sale of J-Phone shares.

The company incurred a recurring loss of 14,363 million yen, compared with a profit of 11,427 million yen a year before, due to weakness in voice transmission services.

Parent-only revenue amounted to 218,709 million yen, down 14.3 pct.

For the full year to March 2002, the firm expects a consolidated net loss of 2 billion yen, against the previous year's profit of 17,546 million yen. Consolidated recurring profit is projected at 55 billion yen, down 38.5 pct, on revenue of 1,625 billion yen, up 10.9 pct.

----

( *FT* ) Nov. 22, 2001

( 2 )

Japan Telecom in the red

Japan Telecom slipped into the red in the six months ending in September, reflecting severe price competition in Japan's fixed-line phone market and inventory write-off charges.

The nation's number three telecoms carrier said it posted a group net loss of ¥5.2 bn (\$42m ), compared with ¥6.9bn profit a year earlier, due largely to a ¥13bn inventory writeoff at its mobile phone unit, J-Phone.

Japan Telecom posted a parent pre-tax loss of ¥14.3bn, as the company spent more than expected on sales promotion to win customers to its " Myline " fixed phone services. The group posted an ¥11.4 bn parent pre-tax profit last time.

Japan Telecom's group net and parent pre-tax losses were the first since the company listed on the Tokyo Stock Exchange in September 1994.

スタイルをみると、時事と *FT* の双方とも、日本テレコムが2001年4 - 9月期に連結ベースで純損失を出し、前年上半期に純利益を記録したことを考えれば赤字転落したことになるという事実にも焦点を合わせ、その理由として“マイライン”固定電話サービスをめぐる競争の激化と子会社「Jフォン」が被った携帯電話在庫の評価損を挙げている。

そのうえで子会社を対象としない日本テレコム単体の決算では純利益を上げたものの、税引き前の経常ベースでは時事、*FT* ともに損失を記録したことを伝えている。ただ、用語に違いがあり、時事は recurring loss としているのに対し、*FT* は pre-tax loss と表記した。

また、時事は売上高 ( revenue ) に言及しているが、*FT* は省略している。そして時事の記事には2002年3月までの1年間の予想があるが、*FT* にはない。

全体的に時事、*FT* の記事は似通っている。

## 2.2 スズキ (Suzuki Motor)

次に自動車業界に目を転じ、その中で中堅メーカーとも言えるスズキを取り上げてみる。

( 時事 )

( 3 )

Suzuki Motor's 1st-Half Net Profit Up 2.3 Pct

Tokyo, Nov. 20 ( Jiji Press )—Suzuki Motor Corp. said Tuesday its April-September group net profit rose 2.3 pct from the same period last year to 11,130 million yen.

Increased selling and administrative costs, needed to promote new models in the United States and Europe offset much of the gains from the yen's weakness and reduced parts-purchasing costs, company officials said.

Sales grew 6.4 pct to 871,029 million yen in the first half., backed by brisk demand in North America for motorcycles, they said.

Operating profit climbed 18.5 pct to 31,244 million yen.

For the full year to March 2002, Suzuki kept its firm earnings estimates unchanged, saying domestic competition remains severe, but the launch of new models overseas will boost the company's performance.

It expects a net profit of 21 billion yen, up 3.7 pct over the previous year, sales of 1.61 trillion yen, up 0.6 pct, and operating profit of 51 billion yen, up 0.5 pct.

On a parent-only basis, Suzuki expects its worldwide sales to grow 9.2 pct to 570,000 units, with a 2.9 pct rise in Japan and an 11.0 pct rise in exports.

( FT ) Nov. 21, 2001

( 4 )

Currency gains and cost cuts lift Suzuki profits

Suzuki Motor, the Japanese carmaker 20 pct owned by General Motors of the US reported a 2.3 pct increase in net profit for the first six months of the year to ¥11.13 bn ( \$91 m ) undermined by a one-off loss on its securities portfolio.

Japan's largest manufacturer of mini vehicles-with engines of 660 cc or less - and the world's third largest maker of motorcycles has shareholdings in a number of financial institutions whose share prices have been under pressure in recent months.

The first-half results benefited from currency gains of ¥14.8 bn while cost cutting

resulted in a ¥14.6 bn gain, although additional costs-primarily increased incentive spending-wiped out ¥17 bn of these gains.

Operating profit for the half rose 18.5 pct to ¥31.24 bn compared with the same period last year, while sales increased 6.4 pct to ¥871 bn. Earnings per share were ¥20.58 against ¥22.25. Suzuki's core market, mini-vehicles, account for about 30 pct of new car sales in Japan and the company has a 32 pct stake of the domestic mini-vehicle market, equivalent to sales of about 580,000 units a year.

The mini-vehicle market has grown rapidly in recent years but has leveled off and is starting to decline slightly.

Howard Smith, car analyst at ING Barings, said Suzuki should be able to maintain its share of this declining market.

He pointed out that Suzuki's sales of mini-vehicle declined slightly during the half while sales of larger cars with engines of up to 1,300 c.c. rose by 20 pct.

スタイルをみると、時事と *FT* ともリード（最初のパラグラフ）に連結ベースの純利益が前年同期から 2 . 3 pct 増えたことを指摘したうえで、時事は 2 パラグラフ目、*FT* は 3 パラグラフ目でその理由を説明している。時事は円安と部品購入コストの減少というプラス要因があったものの、それは欧米での新モデルの販売促進費用で食われてしまったと微妙な言い回しをしている。*FT* は、為替差益（円安によるものとは明示していない）とコスト削減が業績を押し上げたとしたうえで、そのうちの半分以上は販売奨励策でなくなってしまったと説明している。

その後に時事と *FT* はともに営業利益と売上高が伸びたことを指摘した。しかしその後は違っている。時事は続けて 2002 年度下半期の業績予想と上半期（4 - 9 月）のスズキ単体の業績を列挙している。一方、*FT* は証券会社 ING ベアリングズの自動車産業アナリスト、ハワード・スミス氏の発言を引用しながら、スズキが得意とするミニカー市場の動向などについて分析している。

全体的にみれば時事と *FT* はおおむね似通った書き方をしている。

## 2 .3 鉄鋼産業（steel industry）

次は個別企業ではなく、ある産業全体（ここでは鉄鋼産業）の決算を概括した記事をみてみよう。

( 時事 )

( 5 )

Price Fall Hits Hard Japan Steelmakers in 1<sup>st</sup> Half

Tokyo, Nov. 21 ( Jiji Press )—Five out of six major Japanese steelmakers incurred group net losses in the April-September fiscal first half, bruised by a steel product price tumble amid the economic deceleration in Japan.

The five are NKK Corp., Sumitomo Metal Industries Ltd., Kawasaki Steel Corp., Kobe Steel Ltd. and Nisshin Steel Co. The sole profitable company was industry leader Nippon Steel Corp., whose consolidated net profit totaled 520 million yen.

Consolidated sales dropped at all the six firms. Among them, Kobe Steel was the biggest loser with an 11.7 pct year-on-year fall to 578 billion yen.

On a recurring basis, all but Nippon Steel and Kawasaki Steel suffered losses.

Overall crude steel production in the first six months of fiscal 2001 fell 2.7 pct from a year before to 52,203,000 tons.

While steel demand weakened due to a decrease in construction projects, inventory adjustment efforts by the steelmakers proved insufficient.

As a result, per-ton steel product prices in the first-half showed considerable drops ranging from 1,400 yen to 17,000 yen from the year-before level at the six companies, constituting the biggest factor behind their dismal earnings.

Prices of steel plates, in particular, registered a sizable decline.

For the full year to March 2002, Nippon Steel expects to post 13 billion yen in group net profit, down 50.9 pct from the previous year, and Kawasaki Steel projects a net profit of one billion yen, compared with the previous year's loss of 18.2 billion yen.

But the four other companies expect losses.

--

( FT ) Nov. 22, 2001

( 6 )

Gloomy outlook for steelmakers

Japan's top steelmakers yesterday unveiled bleak results for the first half of the fiscal year-hit by depressed domestic demand, faltering exports and high levels of inventory that have crushed steel prices.

They maintained a grim outlook, warning a recovery in steel demand and prices was unlikely within the full year.

“ Domestic steel demand from both the construction and manufacturing industries is expected to remain stagnant, In steel markets overseas, it is anticipated that a further slowdown in economic activity will entail considerable time for steel inventory adjustments, ” said Nippon Steel, the industry leader.

The company reduced its group net profit forecast for the year ending next March to Y13 bn ( \$106m ), lower than its earlier forecast in September and half of last year's results.

Other steelmakers echoed Nippon Steel's woes. NKK and Kawasaki Steel, the second and third-ranked mills which agreed to integrate operations last April, fell into the red for the first half of the year.

Hit by declining steel prices and a large operating loss by its US subsidiary National Steel, NKK is forecasting a net loss of Y15 bn for the full year. Kawasaki Steel is expecting its full year pre-tax profit to fall by 49 pct from the previous year to Y26.7 bn.

Stagnant construction and faltering exports caused by the weakening US economy have also bruised earnings for the fifth-ranking Kobe Steel. Kobe's sales for the first half tumbled more than 10 pct from the previous year. The mill expects a Y10.5 bn net loss for the full year.

Sumitomo Metal Industries is braced for a Y90bn net loss for the full year, partly on extraordinary losses from pension shortfalls and restructuring expenses.

--

時事と FT とともにリードで主要各鉄鋼メーカーの2001年度上半期（ 4 - 9 月 ）の業績が低調だったことを示し、時事はその理由として鉄鋼価格の急落を FT は内需の低迷と価格低下を挙げた。FT は第 2 パラですぐに需要と価格の回復は年度内に見込めないことから先行きは暗いと付け加えている。時事の下半期予想はずっと後書かれている。FT は個別メーカーの上半期の業績と下半期の見通しを 4 パラ以降降ざて書いているが、どちらかと言うと下半期の見通しに重点を置いているようだ。

また、鉄鋼産業の窮状の説明については FT の方が書き込まれており、こうした窮状を受けて業界内部で進められている再編の動きについては FT のみが言及した。

スタイル面では FT の方が記者の鉄鋼産業を取り巻く状況への興味が強く感じられる材料がより多くそろっており、読者の興味を一層引き付けるとみられる。

テクニカルな面をみると、時事は損益と売上高の双方について触れているが、



FT は損益しか扱っていない。双方とも連結ベースの数字だけだ。時事は連結ベースについては group ( net profit ) と consolidated ( sales ) という二通りの表現を使っている。

## 2 .4 あさひ銀行 ( Asahi Bank )

次に銀行の決算をみてみよう。銀行など金融機関の決算はメーカーの決算とは用語が違うなどやや書きづらい点もある。ここでは大手銀行の中で最も困難に直面しているとされるあさひ銀行を取り上げる。

( 時事 )

( 7 )

Asahi Bank ｓ Group Loss at 40.9 bn in 1<sup>st</sup> Half

Tokyo, Nov. 21 ( Jiji Press )-Asahi Bank said Monday it incurred a consolidated net loss of 40,981 million yen in the April-September first half, against a profit of 14,889 million yen a year before.

For the full year to March, Asahi Bank forecast a net loss of 530 billion yen, against the previous year ｓ loss of 7,841 million yen.

The bank estimated net profit from core banking operations at 190 billion yen for the year.

Asahi Bank will forgo dividend payment for the first half. The bank will determine whether to make term-end payment after the completion of planned integration with Daiwa Bank by March next year, it said.

Following are Asahi Bank ｓ consolidated business results for April-September and estimates for the full year:

	Revenue	Recurring Profit	Net Profit	EPS
Sept. 01	391,530	- 73,125	- 40,981	- 14.49
Sept. 00	477,193	26,247	14,889	4.40
March 02 ( est )	800,000	- 660,000	- 530,000	- 187.21

( Revenue and profits are in millions of yen, and earnings per share in yen. )

--

( FT ) Nov. 21, 2001

( 8 )

Asahi suffers rise in loan-loss charges

Under new mark-to-market accounting regulations in Japan, companies should report the market value of their securities portfolios if they have dropped by more than 30pct of the value at which they have been booked. If the drop in value is more than 50 pct, they must mark down the value. The effects are being felt.

Asahi Bank, the struggling Japanese lender, has announced a sharp increase in loan-loss charges as well as large declines in the value of its securities portfolio, prompting it to revise the full-year forecast from a net profit of Y36 bn to a loss of Y530 bn ( \$4.3 bn ).

The bank said it would take a loan-loss charge of Y400 bn for the year to March 2002, compared with an earlier forecast of Y100 bn, while losses on its portfolio of securities had hit Y400 bn.

Asahi's management yesterday sought to convince shareholders that the dramatic revision in the forecast signified their " resolve " to restructure the bank ahead of a planned merger in March with Daiwa Bank, another struggling Japanese lender.

The merger was designed to provide both banks with a degree of protection as a result of their combined size, although the market remains skeptical that putting two badly performing banks together forms anything other than a large badly performing bank.

Asahi Bank's share price has been under considerable pressure in recent weeks as a result of its exposure to non-performing loans. Its shares closed yesterday below the key Y100 level at Y94, down 2.1 pct.

There have been persistent rumors that the bank is particularly exposed to a number of companies on a list of organizations the government is prepared to allow to go bankrupt, and that the government may have to step in to bail out the bank or nationalize it.

Yukio Yanase, Asahi president, insisted that the bank remained financially sound and was in no need of financial assistance from government. " The point is to disclose uncertain elements that may be targeted by the market, " he said.

He added the bank will issue Y100bn in preferential securities to ensure its capital adequacy ratio stayed at around 9 pct, 1 pct higher than a globally accepted minimum of 8 pct set by the Bank for International Settlements.

--

時事と FT を比べると、時事の方は数字の表が最後についているもののややあ

っさりしているのは否めない。*FT* は、あさひ銀行の業績に触れる前に企業の新会計規則への言及があるなど切り口が鮮やかだ。あさひ銀行の損失の理由も、保有証券の価値の急激な低下を受けて貸倒引当金を大きく積み増したことだと説明している。さらに *FT* はあさひ銀行が2002年3月に大和銀行と合併する計画にも触れ、そのうえで業績がぱっとしない2行が一緒になってもあまり意味はないのではないかとの金融市場の懐疑的な見方を紹介している。*FT* はあさひ銀行が大量の不良債権を抱えていることから株価が2けた台に低迷していることも伝えている。そして最後に金融市場の懸念を打ち消す、同銀行頭取の見方も盛り込んでおり、内容は充実している。

銀行の場合、メーカーの純利益に相当するものは業務純利益であり、英語では net profit from core banking operations と表記される。損失の場合 profit が loss となる。メーカーの売上高に相当するのは経常収益でこれは revenue で表される。

## 2.5 損害保険業界 (nonlife insurance industry)

分野別の最後として損害保険業界を取り上げてみる。業界のまとめ記事を取り上げるが、時事も *FT* も書き込んである。

(時事)

(9)

Japan Nonlife Groups Post Premium Income Rise in 1<sup>st</sup> Half

Tokyo, Nov. 27 (Jiji Press)–Four of Japan’s five major nonlife insurance groups posted a year-on-year increase in net premium revenues in the April-September first half of fiscal 2001, according to their parent earnings reports released Tuesday.

The increase stemmed mainly from a rise in premium income from mainstay automobile insurance products.

The three-member Millea Insurance Group, led by industry leader Tokio Marine and Fire Insurance Co., posted 9,347 billion yen in net premium revenue, up 1.5 pct from the year-before level.

Millea, the largest of the five, was followed by members of the future Sompo Japan group, whose combined net premium revenue was up 1.9 pct at 6,118 billion yen.

Sompo Japan is set to come into existence on July 1, 2002, through a merger of Yasuda Fire and Marine Insurance Co. and Nissan Fire and Marine Insurance Co. The merger was originally set to take place on April 1, until another merger partner, Taisei Fire and

Marine Insurance Co., went bust last week.

Taisei collapsed under the weight of payments amounting to over 70 billion yen in claims linked to the Sept. 11 terrorist attacks in the United States.

Only Nipponkoa Insurance Co., which came into existence through a two-way merger in April, suffered a drop in net premium revenue, as a 0.1 pct growth in premiums for auto-related insurance failed to offset a drop in premium for other policies.

But many groups improved their profitability from core insurance business, partly because there were few large-scale natural disasters.

The insurers' loss ratio, or the ratio of losses and loss adjustment expenses to net premium revenue, declined 3.8 pct to 57.8 pct at Aioi Insurance Co. and 2.3 pct to 55.9 at Nipponkoa.

At Mitsui Sumitomo Insurance Co., the loss ratio climbed 0.8 pct to 54.9 pct, due to increased auto-related insurance payments. But the rise was absorbed by a 1.0 pct shrinkage in the company's expense ratio, or the ratio of underwriting and administrative expenses to net premium revenue.

Many nonlife insurance groups saw their recurring balance deteriorate as they booked massive appraisal losses on securities holdings under a rigorous accounting rules introduced in the current fiscal year.

The losses mainly reflected the slump in stock prices. In principle, the insurance companies logged valuation losses for stocks which fell 50 pct or more from their book value.

At the bottom line, Mitsui Sumitomo incurred a 25.0 pct plunge in net profit.

The bottom line for Sompo Japan firms was a loss of 36,502 million yen. Nissan Fire posted a net loss of 13,456 million yen, depressed by huge reserves for future claim payments associated with the terrorist attacks.

For the full year to next March, Aioi expects a net loss of 74 million yen, planning to build reserves for its entire estimated claim payments linked to the terror attacks in one lump. Aioi expects such payments to total a maximum of 100 billion yen.

--

( FT ) 2001年11月27日

( 10 )

Equity losses hit Japanese insurers' results

Japan's leading nonlife insurance companies yesterday posted lower interim results as

hefty appraisal losses on equity holdings dented surprisingly strong premium revenue.

New product launches and increased distribution were behind the lift in premiums. However, equity holdings were hit by falls in Tokyo's Nikkei average, which has plunged more than 25 pct this year.

Tokio Marine and Fire, the industry leader, saw pretax profits tumble 28 pct, largely due to a Y21.2 bn ( \$171m ) appraisal loss on its security holdings.

Mitsui Sumitomo Insurance, the second ranked property and casualty insurer created in October as a result of the merger of Mitsui Marine and Fire and Sumitomo Fire and Marine, suffered a Y21.3 bn valuation loss on its security holdings.

The company is bracing itself for a 25 pct fall in pretax profits for the full year to next March. Yasuda Insurance, the third-ranked insurer, took Y57.3 bn in appraisal losses on its equity holdings, while Aioi Insurance was hit by Y20.4 bn in equity holdings for the first half.

Japanese nonlife insurers invest a high proportion-as much as 30 pct-of assets in equities.

Kristine Li, sector analyst at Lehman Brothers, believes that a significant portion of these equity holdings are held for business relations, whereby companies in which the insurers hold shares in turn buy insurance policies from the insurers.

This cross-shareholding has limited an active and flexible management of assets and has made it more difficult for the insurers to sell their holdings.

Last week, Taisei Fire and Marine, a mid-sized insurer, filed for bankruptcy after buckling under a Y74 bn loss in damage claims to a US aviation reinsurance company that were crashed into the World Trade Center.

--

時事ではリードで正味保険料収入が増加したことが書かれ、楽観的なトーンで始まっているのに対し、*FT* は日経平均の急落で保有株式評価損が膨らんだことから経常利益が減ったことに焦点を会わせており対照的な感じになっている。時事はまた、損保グループ別に展開し、*FT* は主要会社別に報じている。

銀行と同様に損保の業績はメーカーのそれと用語が異なる。メーカーの売り上げに相当するのが正味保険料 ( net premium revenue )。損益はメーカーの決算と同様に純損益 ( net profit or net loss )、経常損益 ( 時事は recurring profit or recurring loss、*FT* は pretax profit or pretax loss ) などを使う。このほかに時事は loss ratio という表現を用いているが、これは日本語では損害率と訳され、正味保

険料収入に対する損害保険金などの支払い比率である。FT では appraisal loss on equity holdings ( 保有株式評価損 ) が何カ所も出てくる。

## 2.6 マクロ経済情勢

このように個別の企業、産業分野の決算をいくつかみていくと、企業決算は全体の経済情勢を明確に反映していることがわかる。それも国内経済だけでなく国際経済の情勢も。国際経済では特に米国経済の動向が大きく影響しており、鉄鋼や自動車などは輸出の動向に影響してくる。輸出に関連しては為替レートの動きも業績を左右する大きな要因だ。

日本経済はバブル崩壊後の低迷から脱しきれていないが、そうした中で金融機関にとっては不良債権の重みがずっしりとのしかかり、それに伴って貸倒引当金の積み増しに追われているところが多い。さらに銀行をはじめとする金融業界は不良債権の処理がはかどらないことから一層の再編も予定されており、FT の記事はその辺に関心があるようだ。

こうしてみると企業決算は内外のマクロ経済状況を反映しているが、マクロ経済も個別企業、産業などの動向を映し出しているという面もある。

## 3 . 米企業の決算

米国では法律により、株式が上場されているすべての企業は売上高 ( 収入 ) と損失を 3 カ月ごとに発表することを義務付けられている。いわゆる決算報告書である。決算報告書は通常、PR ニュースワイヤー ( PR Newswire ) やビジネスワイヤー ( Business Wire ) などの企業ニュース専門ワイヤーサービスを通じていわゆる決算シーズン ( 決算期間終了のおよそ 2 週間後に始まり、3 - 4 週間続く ) に発表される。

先に日本企業の決算の英文ニュースをみたが、ここで米国企業の決算がどのように報じられているのか FT の記事をいくつか取り上げてみよう。まず 証券会社のゴールドマン・サックス、そして おもちゃ販売店のトイザラス、最後に 食品メーカー、ゼネラル・ミルズの FT の記事を抜粋する。

ゴールドマン・サックス 2002年3月20日  
( 11 )

Goldman reports fall of 32% in first quarter

Investment banking losses on a large stock trade and low levels of business hit figures

Goldman Sachs said yesterday its first-quarter profits fell 32 pct, reflecting a big loss on a large stock trade and the generally low levels of business activity on Wall Street.

The global investment bank said it coped with the downturn by reducing non-compensation expenses such as advertising and by cutting 541 jobs, or 2 pct of the total.

Goldman said it planned to “ reduce employment levels modestly ” going forward. But officials refused to provide details about the kind of cuts they envisioned.

David Viniar, chief financial officer, said Goldman was still trying to figure out its proper size after a period of unusually robust activity during 1999 and early 2000.

“ On the margin, we got a little too big, ” Mr. Viniar said, “ The business environment is changing. ”

Goldman Sachs said it earned \$524m in the quarter ending in February, or 98 cents a share, compared with \$768m or \$1.40 a share last year, when Wall Street activity was already winding down.

Goldman's biggest reversal during the quarter was in equity trading. It reported \$105m in revenues during the period, down 91pct from \$1.2bn in 2001.

The company said the decline reflected factors including “ the negative effect of a single block trade ”. Analysts said that referred to an attempt by Goldman Sachs and Deutsche Bank to sell 5 pct of Vivendi Universal, the French media group.

Goldman had better luck trading fixed-income products, currencies and commodities. Revenues were \$1.2bn, up 41 pct from the fourth quarter and 9 pct from last year.

Net investment banking revenues fell 22 pct from last year to \$893m.

Advisory revenues dropped 37pct to \$457m, while underwriting revenues edged up 5 pct to \$436m.

--

トイザラス 2002年3月15日

( 12 )

Toys R Us, the U.S. toy retailer, reported a 37 pct fall in fourth quarter earnings as a \$213m restructuring charge and increased competition from rival Wal-Mart ate into profits.

The fourth quarter is traditionally the retailer's strongest, as it encompasses the holiday shopping period between Thanksgiving and Christmas. This year, however, Toys R Us came under intense pricing pressure from Wal-Mart.

Moody's Investors' Service yesterday downgraded Toys R Us' debt rating to one

notch above junk, citing “ intensifying competition in toy retailing, including the ability of the large discounters to dictate pricing in the critical holiday selling period ”. Moody’s downgraded Toys R Us ’ senior unsecured debt to Baa3.

Last year, Toys R Us embarked on a broad restructuring program and announced plans to revamp many of its stores to differentiate itself from its rivals.

In addition, it axed 1,900 jobs and closed 64 poorly-performing stores in January in an effort to restore profitability following three disappointing quarters of earnings.

“ I would have like to have seen the company fix the organization operationally, even if it took one or two years, rather than ploughing new capital into their stores, ” said Aram Rubinson, analyst with UBS Warburg. “ They don’t have the cost structure to compete against Wall-Mart. ”

中略

Toys R Us reported net earnings of \$158m. or 75 cents a share, down from \$251m, or \$1.23, in the same quarter last year.

--

ゼネラル・ミルズ 2002年 3 月 21日

( 13 )

Earnings fall at General Mills

Trouble integrating Pillsbury led to a 48 pct fall in third-quarter earnings at General Mills, the number one U.S. cereal maker.

Analysts warned of more pain ahead this year, in spite of assurances yesterday by Steven Sanger, General Mills chairman, that the Pillsbury integration was on track.

Investors sent the company’s shares down 72 pct or 1.5 pct to \$47.28 by midday in New York.

The Minneapolis-based company agreed to buy rival Pillsbury from Diageo of the UK, for \$10.4bn in July 2000, but the U.S. Federal Trade Commission withheld its approval for 15 months after the deal was announced, over Doughboy brand concerns.

Analysts said the company’s businesses sat festering for that time and a newly combined salesforce was continuing to face difficulties handling both groups ’ products. “ This integration is taking much, much longer than anyone had anticipated, ” said one analyst.

Mr. Sanger said: “ This was clearly not a strong quarter, ” He emphasized, however, that the integration of Pillsbury was now on schedule and that General Mills ’ volume



growth would resume in the fourth quarter. The company reaffirmed its revised fourth-quarter earnings of 43-45 cents a share before unusual items.

General Mills profit dropped to \$82.5m or 22 cents a share in the third quarter to February, from \$157.5 or 54 cents a share earlier. Before unusual items, the result was 28 cents a share in line with forecasts lowered in February.

The maker of Progresso Soup and Cheerios cereal said sales disruptions, integrations costs and higher interest expenses were to blame for the dismal quarter.

Mr Sanger said lower shipments and reduced levels of merchandise in stores in December impacted on quarterly volumes, which fell 3 pct from levels a year ago.

Sales in the quarter rose 82 pct to \$3.1bn, thanks mostly to the Pillsbury acquisition.

Interest costs related to the acquisition were \$146.8m, compared to \$55.4m a year ago, and integration costs were \$8.8m in the quarter.

--

米企業の決算記事のスタイルの特徴として挙げられるのは、連結決算である、4半期（3カ月）ベースである、利益は純利益を重視している、一株当たりの利益（EPS）に関心がある、決算発表を受けた株価の変動がしばしば記事の中に盛り込まれており、株式市場の反応を気にしている—などの点が挙げられる。

### 3 .1

ゴールドマン・サックスの決算はリードで profit と出てくるが、これはもちろん純利益のことで、リードでは32%減ったことしか触れられておらず、実際の数字が出てくるのは6パラ目で earn という言葉に置き換えられている。株式取引や債券・外国為替・商品取引、顧問業務など部門別の revenue（収入）も盛り込まれている。

### 3 .2

トイザラスの決算もリードに純利益の増減の数字が置かれ、利益額が実際に現れるのは一番最後になってからである。その間には第4・4半期の売り上げが不調だった理由として、ウォルマートとの競争が指摘されたり、また、格付け会社のムーディーズ・インベスターズによる格付け引き下げの話、さらに同社のリストラ努力についての経過などが伝えられている。これはもちろん執筆した記者の判断による、読者に関心がある順番であると考えられる。

### 3.3

ゼネラル・ミルズの記事もリードに純利益の減少率が入っており、この理由としてピルズベリーとの合併が難航したことを挙げている。利益の実際の数字が出てくるのは7パラ目だ。最後から2パラ目に売上高、最後のパラにピルズベリーとの合併コストが出てくる。

その間にはピルズベリーとの実際の合併について米連邦取引委員会（FTC）が承認を15カ月間棚上げしたことなどの経緯が説明されている。

これら米企業3社の決算記事に共通してみられることは、数字は必要最小限に抑えて、会社が置かれている状況をめぐる最も核心的な点が過不足なく説明されているという点だ。

## 4. 基本スタイル

ここで企業決算記事の基本スタイルをまとめてみよう。これまで見てきた記事に加えて、FT発行の“*Inside the FT*”所収のCovering International Company Resultsや米AP通信の“*Stylebook 2001*”を参考にしつつ。加えて、筆者の米UPI通信と時事通信での経験も踏まえる。

### 4.1

もちろん最初に会社名が出てくるのだが、あまり有名でない会社の場合、説明しなければならない。すなわちその活動とその業界での地位、そして本社の所在地についてなどだ。

リードには、利益が出た場合その増減もしくは額、損失の場合はその額を入れ、同時にそうなった理由が挙げられる。もちろん記事のどこかには売上高（収入）が示される。損益や売上高の比較は前年同期が対象である。すなわち2001年7 - 9月期の決算であれば2000年7 - 9月期の数字と比べることになる。これは季節的要因が決算数字に変化を及ぼしていることを考慮したためである。

### 4.2

利益や売上高の増減や損失が出た理由にはさまざまなものがあるが、企業のリリースにはきちんと説明されていない場合が多いので、執筆する記者が証券会社や銀行、調査会社のアナリストに電話で聞くケースもある。本稿で取り上げた記事でも散見されるが、他企業の買収をした時は売上高が急増し、反対に一部門を売却すれば売上高は減る。

## 4.3

キャピタルゲイン（資産譲渡益）やキャピタルロス、利子費用の大きな増減、保有株式の評価変更などにも注意する必要があると FT や AP は指摘している。

決算記事ではリードではなくても、最初の方に一株当たりの利益（EPS）を入れた方が好ましいとされる。これは他企業の業績との比較を容易にするためである。日本企業の決算記事では入っていないのもあったが、これからは日本企業のそれでも重視されるようになるだろう。

アナリストの事前予想と比べてどうだったかについても触れられる場合が多い。実際の結果が予想を上回っていれば株価は上昇し、下回れば下落する可能性がある。発表後の株価が入っている決算記事もある。

このほかに第2、第3、第4・4半期であれば、年初来の数字が入ることが多い。さらに、次の3カ月や半年、1年の予想も会社がリリースに盛り込んでいれば書かれることもある。加えて部門別や地域別の売上高、配当の有無、そして配当があった場合はその額もいれることができる。もちろん当該企業の首脳（社長や会長、役員）およびアナリストのコメントも散見される。

## 5.用語と語法

### 5.1 用語

決算記事の用語にはもちろん利益／損失と売上高（収入）が主なものだ。決算記事の用語は英文の場合、日本企業の決算であろうと米企業の決算であろうとほとんど変わりはない。

#### 5.1.1. 利益

AP スタイルブックは利益としての profit, income, earnings は同義語だとしている。利益の中では粗利益（gross profit）営業利益（operating profit）税引き前利益（income before taxes or pretax profit）純利益（net profit）などがある。

AP も UPI のスタイルブックも粗利益は、ある製品またはサービスの販売価格と、それにかかわる直接費用（生産活動に関係する原材料、労働そして諸経費などの売上原価）との差額と定義している。また税引き前利益は、粗利益から特定の製品やサービスに直接関係ない会社全体の経費を差し引いたものとしており、これらの経費の中には利子コストや宣伝費、販売コスト、一般管理経費などが含まれる。そして純利益は税金を支払った後に残る利益であり、その一部は配当を支払ったり、利子収入を得るために投資されたり、新たに建物や設

備を購入するために使われる。

日本企業の決算に特有の経常利益は時事が recurring profit、東洋経済新報社の英文四季報が current profit、FT が pre-tax profit としている。recurring profit や current profit という用語は、米国で発行されている金融関係用語の辞典（たとえば Littlefield, Adams & Co. の “*Dictionary of Banking and Finance*” や Dow Jones-Irwin 社の “*Words of Wall Street*”）などには載っていない。これは日本の企業会計制度に特有な概念だ。講談社発行の「経済辞典」は経常損益を「企業の通常の企業活動による営業活動による損益（営業損益）に営業外収益（受け取り利息、有価証券売却益など）を加え、営業外費用（支払い利息）などを差し引いたもので、企業の儲けを最も端的に示す指標としてしばしば用いられる」としている。すなわち、日本企業は株式の持ち合いや銀行からの借金の比率が伝統的に多かったために、これらの要因をめぐるお金の出入りは経常的なものとみなされ、日本の銀行も企業の収益性を見る上で経常損益を重視していると言う事情がある。筆者は時事通信英文部に勤務している時、recurring profit や current profit などの term の出所を探ってみたのだが、とうとうわからずじまいだった。Recurring には経常的に発生するという意味が、current には経常のという意味が小学館の「ランダムハウス英和大辞典第2版」などに載っている。監査法人栄光会計士事務所国際部が編集した “*Modern Accounting, Tax & Law English Dictionary*” によると経常損益は recurring profit and loss もしくは ordinary profit and loss となっている。経常利益は NHK のニュース番組などでは「期間の儲けを示す」という形容を付けて説明されている。経常利益は大まかに言えば税引き前利益より大きな範疇であり、必ずしもイコールではない。時事の英文ニュースで recurring profit と書かれているが、これが外国人の読者に理解されているのかどうかはなはだ疑問である。

一株当たり利益（Earnings Per Share）は企業の一決算期間の純利益（税引き利益）を発行済み株式数（number of outstanding shares）で割った数値であり、資本の効率が一株当たりに反映されている。株価や配当金と同じように、利益金を一株当たり（per share）で表示すれば比較が容易で、配当性向（payout ratio）が明らかになる。なお、株価をこの一株当たり利益（EPS）で割った倍率で示される株価収益率（price - earnings ratio）は株価の重要な判断材料となっている。これらは日米とも同じである。

## 5 .1 .2

売上高（もしくは収入）は sales または revenue として表される。AP スタイルブックはある企業が販売したモノまたはサービスの対価として得たお金と定義し、そのうえである場合には売上高の数字は賃貸料やロイヤリティーの受け取り分を含むとしている。AP は sales と revenue は同義としているが、傾向としては sales はメーカーの決算書に、revenue はデパートなど小売業や航空会社をはじめとする運輸業などサービス分野の会社の決算に使われることが多いようだ。<sup>2)</sup>

## 5 .2 語法

ここでは決算記事特有の単語や語法について時事と FT の記事でみてる。具体的には記録を表す動詞や副詞、増減を表現している動詞、予想を示す動詞、理由を表す動詞や成句を上記の 5 企業・分野の時事と FT の決算記事および FT の米企業決算記事 3 本から拾い、考察を試みる。

### 5 .2 .1 記録の表現

時事	FT
report	report
post	post
log	
register	
	record
see ( their balance deteriorate )	see ( pretax profit tumble )
suffer ( a loss of... )	suffer ( a loss of.... )
incur ( a recurring loss of... )	
book ( a loss of... )	
( revenue ) came to...	
( net profit ) totaled	
	sink into the red
	fall into the red

こうして並べてみると、記録を表す表現としては report や post など時事と FT で共通している表現がいくつかあることが分かる。全体的に短い動詞が選ばれている、このほかに aggregate や amount to 等も考えられるが、選んだ10本の記

事の中には出てこなかった。

## 5 .2 .2 増減

日本企業

時事	FT
増加	
rise	rise
increase	increase
grow	grow
climb	
	edge up
減少	
drop	drop
fall	fall
decline	decline
	tumble

記録の表現と同様に増減でも短い動詞が好まれている。上記の動詞のうち tumble は急減を示すが、ほかの動詞は単純に増減を表しており、互換可能である。急落を示すにはこのほかに plummet や nosedive など考えられる。逆に微減の場合には inch up や edge up が思い浮かべられる。これらの動詞のほかに up や down が使われているのは言うまでもない。

## 5 .2 .3 予想

時事	FT
expect	expect
project	
estimate	
	anticipate
	forecast
	( is ) braced for ( a net loss of... )

時事と FT で共通なのは expect だけだ。他の動詞の中では brace for は小学館の

「ランダムハウス英和大辞典」によれば、再帰的あるいは受身で（嫌なこと、困難なことなどに対応する）心の準備をさせる、気持ちを引き締めさせるという意味が載っており、赤字を覚悟すると言うニュアンスを出すには最適だ。また、expect と anticipate に関しては、UPI スタイルブックは “ anticipate means to expect and prepare for something; expect does not include the notion of preparation ” としており、anticipate にはある予想をしたうえでそれに対して準備をすると言うニュアンスが含まれるが、決算記事では最近、anticipate を expect とほぼ同義語として使う傾向がみられる。

## 5 .2 .4 理由

時事	FT
due to	due to
reflect	reflect
( increase ) stemmed from	
( is ) ascribed to	
( the loss ) reflected	
( partly ) because	
	for
	as
	thanks to
	( were to ) blame for
	hit by ( depressed domestic demand )
	caused by ( the weakening U.S. economy )

理由を表す動詞や成句で時事と FT で共通なのは due to と reflect だけだ。このほかにも attribute, on account of, owing to などとも使える。FT の記者は hit by を好んでいるようで、5 本の記事の中でも数カ所で使われていた。

## 6 . 結論

英文決算記事は、日本の企業であろうと米国など外国の企業であろうと、書くうえで基本的なスタイルがあるが、決算記事もニュース記事の一範疇であるため、完全に定型化しているとはいいがたい。FT の決算記事は、必ずしも “ Inside the FT ” で指示されているような要素をすべて含んでいるとは限らない。

純損益の動向は入っているものの、記事によっては売上高への言及がないものさえある。読者に強い印象を与えようとして、取材に基づきかなり自由に書かれている決算記事が多い。これに対して時事の決算記事は、かなり定型化、ルーティーン化している傾向があるのは否めないが要点はきっちり押さえているといえよう。また、*FT* の決算記事は対象が日本企業であろうと米企業であろうとスタイルには目立つような違いはない。

決算記事のスタイルをめぐって結論として言えるのは、純損失などの基本的要素さえ入れればかなり自由に書け、工夫の余地はいくらでもあるということだ。あまりにもさまざまな数字を詰め込みすぎた決算記事は読みづらく、その企業の全体的な姿を見失う可能性もある。

用語に関して言えば、さまざまな種類の利益や売上高、収益性を表すいろんな指標などの英文表現は決まっており、これらは厳密に守らなければ決算記事とはならない。日本企業の会計基準は米国方式に近づきつつあり、日本に特有の経常損益などはそのうち影が薄くなることが予想される。

語法については、記録、増減、予想、理由などを表す表現で、時事と *FT* では偶然共通して使われていた表現がいくつかみつかった。傾向としては短くて簡潔で、ニュアンスのあまり濃くない表現が決算記事を書くうえでは好まれるようだ

## 註

- 1) 日本企業の英文決算記事分析のために時事通信と *Financial Times (FT)* を選んだのは、まず時事については、国内通信社の中では英文で企業決算記事を幅広く配信しているのは時事通信と共同通信だが時事の方がよりきめ細かいからである。*FT* については外国主要経済紙の中では米国の *Wall Street Journal* 紙もていねいに日本の企業決算をフォローしているが、*FT* の方が筆者の印象としてはやや切口が鋭い感じがするからだ。
- 2) 企業の収益力を見る指標として売上高と利益を組み合わせた指標がいくつかある。たとえば売上高純利益率 (ratio of before-tax net profit to sales) というのがあり、これは税引き前純利益を売上高で割ったものだ。売上高粗利益率 (ratio of gross profit to sales) は利幅の大きさを示す粗利益を売上高で割ったものだ。

## 参考文献

*Inside the FT*, Edited by William Dawkins and Colin Inman, Financial Times, 1998  
*Stylebook 2001*, Editor Norm Goldstein, Associated Press, 2001  
*Stylebook*, Editor Bobby Ray Miller, United Press International, 1977



*Dictionary of Banking and Finance*, Louis E. Davids, Littlefield, Adams & Co., 1978

*Words of Wall Street*, Allan H. Pessin and Joseph A. Ross, Dow Jones-Irwin, 1983

『ランダムハウス英和大辞典』<sub>α</sub>、第2版、小学館、1994

『経済辞典』<sub>α</sub>、内田忠夫、荒憲治郎、福岡正夫編、講談社、1988

『和英会計税務法律用語集』<sub>α</sub>、栄光会計事務所国際部編、PMC 出版、1976